



三越銀座店長

NEWS LETTER ⑥ 三越伊勢丹支部 銀座分会

SPECIAL
2024

三越銀座店長の山下賢二さんインタビュー、第六回は「キャリアの変遷～ステージA時代～」です。

キャリアの変遷～ステージA時代～

クローバーバイヤーを4年経験した後、ステージAに昇格して婦人1部と婦人2部が統合した後の商品部長を5年勤めました。基幹3店舗を横串で担当する組織だったため当時は銀座店にも関わったことがありました。市中免税店を8階にオープンするため、リビング以下各階で玉突きがおこり婦人服のリモデルに携わりました。ほぼ移設して頂きながら面積を縮めるという交渉だったため非常に難易度が高く、この時もいかにお取引先にポジティブな表現で提案できるか？が交渉術として活かせなかったと記憶しています。



その後は2017年に支店グループ店統括部長で初めての部門長に着任しました。そこではユニットバイヤー時代に培ったセントラルコントロールでカテゴリーを広げて支店、各地域百貨店へ取組みを拡大推進しました。

2018年にSPA事業部長(執行役員)に着任し、期初の方針説明ではSPA事業は百貨店事業、金融事業の次の第3の柱として成長させようとやる気満々で発信をしたことを覚えています。しかし結果は仕入構造改革で拡大したPB商品(ナンバー21、BPQCなど)やアナスイといった収益構造の厳しかった事業を苦渋の決断で終了していく任務となりました。そこまでの決断には現場のメンバーが私に本音で『このまま続けていて本当にいいのでしょうか?』と対話を通じて訴えてくれたことがきっかけでした。前体制では仕入構造改革拡大路線だったため、現場の声に耳を傾ける人が少なかったのか実態がよく掴めていませんでした。分析すればするほど何となく順調ですというオブラートに包まれていた報告が透明化され、実は儲かっていないとか規模拡大が目的化してしまい生産量と販売量のバランスも崩れているなど数々の問題が浮き彫りになっていきました。特にアナスイのマスターライセンスを終了する際も本当に苦渋の決断でした。本国アナスイ社、ライセンス事業の各お取引先、三越伊勢丹とそれぞれの意向がずれ始め、三方良しの取組みが実現できなくなっていきました。

何か新しいことを始めることも重要な仕事ですが、何かを整理する、やめる、将来の負をなくすという仕事もとても大事な仕事なのだ実感しました。すべてはメンバーとの対話から始まり、メンバーの支えがあったから決断することができ、最後までやり遂げられたと今でも当時のメンバーに感謝の気持ちしかありません。

～第七回、「ターニングポイント」に続く

登録すると
最新情報が届く
うさよ



<イングちゃん>
IMGU公式
 Mascotキャラクター



組合viva
コミュニティ



LINE

連絡先:
労働組合新宿事務所
銀座分会担当:小松



このレターは
組合HPからでも
見れるうさよ



連絡先:
労働組合新宿事務所
銀座分会担当:小松